

Pour diffusion immédiate

Premier bilan très positif pour le service *Performance Atelier*

Un carrossier parisien et un distributeur lyonnais ayant chacun bénéficié de ce service font part de leurs expériences très concluantes.

Mantes-la-Jolie, France - le 07 mars 2016 - Axalta Coating Systems, l'un des principaux fournisseurs mondiaux de peintures liquides et en poudre, souhaite que ses clients soient les plus performants du marché. Pour les soutenir, la société propose son service *Performance Atelier* qui a pour but d'aider les carrossiers à améliorer la performance de leur entreprise grâce à des conseils et des plans d'actions conçus sur mesure. Cromax®, Spies Hecker et Standox, les trois marques internationales de réparation automobile d'Axalta, proposent ce service à leurs carrossiers et à leurs distributeurs depuis juin 2013, et plus de 100 clients en ont déjà bénéficié.

L'offre *Performance Atelier* comporte trois points essentiels : le diagnostic, l'optimisation et l'aménagement. « Nos consultants réalisent un audit sur le terrain pour évaluer le niveau de performance de l'entreprise et définir des solutions pour améliorer les activités. Ils présentent ensuite les résultats aux clients avec un plan d'action visant à optimiser la rentabilité et la productivité de la carrosserie », explique Redhwan Amine, directeur commercial Distribution *Axalta Coating Systems France*. Les consultants accompagnent les carrossiers au cours de la mise en place du plan d'action et effectuent une visite de suivi six mois plus tard pour mesurer les résultats.

Éviter le “burn out” grâce à *Performance Atelier*

Frédéric Dupuids, gérant de l'entreprise « Carrosserie Varennoise », l'une des plus grandes carrosserie de la région parisienne, a sollicité le service *Performance Atelier* d'un commun

accord avec son distributeur, LDI, et considère que ce service a été vital pour son entreprise. M. Dupuids a repris l'entreprise familiale en l'An 2000 et depuis, celle-ci connaît tous les ans une croissance à deux chiffres avec environ 70 entrées et sorties de véhicules chaque semaine. « Face à une croissance très rapide, nous avons gardé la même façon de travailler qu'auparavant et le plus souvent, je devais effectuer des recrutements à la volée et tout gérer moi-même si bien que j'étais totalement épuisé », explique M. Dupuids. « Je fais partie du réseau de carrossiers professionnels Five Star et j'ai donc décidé de contacter Redhwan pour solliciter une assistance. Avec les consultants *Performance Atelier*, nous avons tout mis à plat, depuis le moment où un client se présente à l'atelier. Les consultants ont réalisé un audit complet et m'ont ensuite proposé des solutions d'amélioration et d'optimisation de nos processus de travail. Nous les avons présentées ensemble aux employés lors d'une grande réunion et les nouvelles procédures ont été consignées par écrit afin que chacun puisse s'y référer. Les rôles de chaque salarié, et notamment ceux du personnel administratif ainsi que celui du chef d'atelier ont été redéfinis, ce qui m'a permis de déléguer certaines tâches et de pouvoir me consacrer à assurer la pérennité de mon entreprise. La réorganisation s'est étalée sur plusieurs mois car il a fallu changer des habitudes de longue date mais le résultat a vraiment été salubre pour moi », ajoute Frédéric Dupuids.

Les distributeurs enrichissent leur offre de services

Le service *Performance Atelier* permet également aux distributeurs qui souhaitent l'intégrer à leurs prestations de développer leur offre de service. Le distributeur SPS, basé à Lyon, a été le premier distributeur à utiliser le service. « Les interventions du consultant *Performance Atelier* nous donnent l'opportunité d'identifier et de matérialiser les axes d'amélioration chez nos clients utilisateurs de manière objective grâce à une vision extérieure », déclare Pascal Grillot, responsable de SPS. Le consultant intervient sur diverses problématiques telles que l'organisation du matériel d'un atelier, l'organisation humaine, la gestion de l'atelier, l'analyse rentabilité et productivité, la mise en place d'un planning de charge, etc. « Nous avons décidé d'un commun accord que ces audits seraient accompagnés dans le temps et non pas effectués en une seule fois. Notre expérience de ce type de prestation nous a en effet démontré que sans suivi planifié et avec des objectifs bien déterminés, les actions à réaliser étaient très rarement mises en place », explique Pascal Grillot.

Le service est proposé à toute carrosserie, quelle que soit sa taille. « Notre mission est de permettre au carrossier d'augmenter sa productivité et sa rentabilité grâce à une organisation

plus performante », déclare Redhwan Amine. « Outre l'optimisation de la performance, nous proposons également un service d'implantation lorsqu'un carrossier souhaite s'agrandir ou s'implanter ailleurs, et nous pouvons également travailler avec lui sur des projets spécifiques. Tout est mis en œuvre pour contribuer à faire de nos clients les entreprises les plus performantes sur le marché », conclut Redhwan Amine.

À propos d'Axalta Coating Systems

Axalta est un leader international entièrement axé sur les peintures et revêtements et sur le développement de solutions novatrices, colorées, belles et durables pour ses clients. Des véhicules légers de première monte, véhicules utilitaires et applications de réparation automobile aux moteurs électriques, au bâtiment et aux gazoducs et oléoducs, nos revêtements sont conçus pour protéger contre la corrosion, pour accroître la productivité et pour permettre aux matériaux que nous revêtons de durer plus longtemps. Avec près de 150 ans d'expérience dans l'industrie de la peinture et environ 12 800 collaborateurs, Axalta continue à trouver tous les jours de nouveaux moyens de mieux répondre aux besoins de plus de 120 000 clients dans 130 pays, avec les meilleurs revêtements, systèmes d'application et technologies. Pour de plus amples informations rendez-vous sur axaltacoatingsystems.com et suivez-nous sur Twitter @axalta et sur [LinkedIn](#).

###

907 mots